

Report – Flexible Steuerungen

## Offen für mehr

futronic verfolgt in der Steuerungselektronik seit jeher einen offenen Ansatz, der Raum für Ideen der Anwender lässt. Damit hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht als Ausrüster und Zulieferer, als Modernisierer und Systemintegrator über Technologiegrenzen hinweg. Wie flexibel und leistungsfähig die Steuerungen und Antriebe von futronic sind, zeigt sich aber vor allem in der Entwicklung individueller Lösungen für individuelle Anforderungen in der Hohlglasproduktion jenseits aller Standards. Projekte für den taiwanesischen Glashersteller Ta Hsiang oder – ganz aktuell – für Heinz Glas sind ein Beleg dafür, dass auch ausgefallenen Kundenwünschen kaum Grenzen gesetzt sind



Die Automatisierungsspezialisten aus Tettnang beim Bodensee im Süden Deutschlands konzipierten in den letzten 40 Jahren ganze Generationen von elektronischen Steuerungen, die jeweils flexibel und individuell auf die Maschinen verschiedener Hersteller, auf die Kundenanforderungen zugeschnitten werden können. „Wir arbeiten quasi auf einer Meta-Ebene, haben stets das ganze System im Blick“, erklärt Wolfgang Lachmann, bei futronic als Geschäftsführer für Technik und Entwicklung verantwortlich. „Uns war

es immer wichtig, dass unsere Steuerungen auf verschiedene Maschinentypen passen. Wer die herstellt, hat nie eine Rolle gespielt.“

### Mit maximaler Flexibilität zum Ausrüster und Zulieferer

Mit dieser offenen Strategie hat sich futronic zum einen einen Namen als Ausrüster und Zulieferer der Hersteller gemacht. Maschinen- und Anlagenbauer wie GPS beispielsweise statten ihre IS-Maschinen standardmäßig mit



Michael Preuß  
Wolfgang Lachmann

### Liebe Leserinnen, liebe Leser,

futronic verfolgt in der Steuerungselektronik seit jeher einen offenen Ansatz. Damit setzen wir uns nicht nur beim sogenannten Refurbishing über Technologiegrenzen hinweg. Die offenen Schnittstellen und individualisierbaren Parameter unserer Steuerungen und Antriebe bieten auch Raum für außergewöhnliche Ideen und Kundenwünsche. Lesen Sie in unserer Titelgeschichte, wie das in der Praxis aussieht, und welche Lösungen wir etwa schon für Heinz Glas oder Ta Hsiang realisiert haben.

Marc Meersschant stellt Ihnen unseren argentinischen Partner Mavsá vor, und Stephan Pies erläutert, welche Rolle unsere Automatisierungstechnologie auch in Bereichen außerhalb der Hohlglasindustrie spielt. Lesen Sie außerdem, was wir in Sachen Ausbildung tun und was es sonst noch Neues gibt bei futronic.

In diesem Sinne – spannende Erkenntnisse bei der Lektüre unseres Journals wünschen

Ihr **Michael Preuß**  
**Wolfgang Lachmann**

### »Inhaltsverzeichnis

**Flexible Steuerungen** » Seite 1  
Raum für Ideen und mehr

**Kundenportrait** » Seite 4  
Mavsá tanzt den Tango

**Im Gespräch** » Seite 6  
Stephan Pies über Digitalisierung

**Meldungen** » Seite 7  
Nachrichten und Wissenswertes

**futronic intern** » Seite 8



Eines der erfolgreichsten Modernisierungsprojekte futronics: Der taiwanische Glashersteller kauft immer wieder gebrauchte und generalüberholte Maschinen auf, zuletzt eine von Emhart. futronic-Techniker rüsteten die Maschine mit FMT24S-Steuerungen sowie FDU24S-Antrieben aus. 2014 reiste erneut eine Delegation nach Fernost, um den Servo-Feeder, den vorerst letzten Baustein dieser Anlage, in das System zu integrieren (im Bild).

Steuerungen von futronic aus. Und auch viele Endanwender setzen seit Jahren bei Neuanschaffungen auf Technologie aus Tettngang und ordern ihre Maschinen mit futronic-Steuerungen. Zum anderen haben die futronic-Spezialisten jahrzehntelange Erfahrung bei der Modernisierung von Altanlagen und Gebrauchtmaschinen. Das so genannte Retrofit von Anlagen und Maschinen verschiedenster Hersteller und Ausführungen zählt mittlerweile zu den Kernkompetenzen des Unternehmens. Denn die robusten IS-Maschinen schaffen mit einer klugen Überholungsstrategie durchaus Laufzeiten von 20 oder gar 25 Jahren.

#### »Impressum

Das futronic Journal ist das Kundenmagazin der futronic GmbH und erscheint zweimal jährlich. Auflage: 600 Exemplare, Ausgabe 2015

**Herausgeber:** futronic GmbH, Michael Preuß (V.i.s.d.P.), Tolnauer Straße 3-4, D-88069 Tettngang, Tel.: +49/7542/5307-0, Fax +49/7542/5307-70, Internet: www.futronic.de, E-mail: info@futronic.de

**Redaktion:** René Kius, kiuskommunikation  
www.kius-kommunikation.de

**Gestaltung:** Frieder Bertele, ZENART::PRAXIS,  
www.z-e-n-a-r-t.com

**Autoren:** René Kius, Marc Meersschaut

**Bildnachweis:** Lisa Berger, Coperion, futronic,  
Heinz Glas, René Kius

**Herstellung:** Verlags Druckerei Ehrat,  
Adolf-Kolping-Str. 1, 88212 Ravensburg

Wir freuen uns über Kritik und Anregungen unter  
info@futronic.de

„Damit lohnt sich auch eine Nachrüstung mit neuester Steuerungs- und Antriebstechnologie, um moderne Fertigungstrends realisieren zu können“, sagt Lachmann.

Ta Hsiang beispielsweise, Behälterglasproduzent mit Sitz in Taiwan und seit vielen Jahren futronic-Kunde, kauft immer wieder gebrauchte und generalüberholte Maschinen auf, manche erleben in den Fabriken des Unternehmens ihren zweiten oder gar dritten Frühling. Die Steuerungen stammen stets von futronic, und die Herausforderung liegt darin, jede Maschine und die dazugehörige Peripherie in einen heterogenen Maschinenpark zu integrieren. 2013 hat Ta Hsiang eine gebrauchte Emhart-Maschine gekauft, die futronic im Auftrag des Kunden noch im selben Jahr mit einer FMT24S-Steuerung sowie FDU24S-Antrieben ausgerüstet hat. Nach und nach, so die Idee, sollten sämtliche Mechanismen und Komponenten, für die bislang separate, proprietäre Steuerungen erforderlich waren, auf Servo-Technologie umgerüstet und in die FMT von futronic integriert werden. Die Systeme harmonisieren, nennt Lachmann das.

Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Künftig ist nur mehr ein Terminal mit einer Bedieneroberfläche erforderlich, über die die Produkte und Prozesse parametrierbar werden können. Das spart Zeit bei der Umrüstung, vereinfacht das Handling und spart schließlich Platz an der Anlage. 2014 integrierten die futronic-Techniker schließlich den Servo-Feeder, der vorerst letzte Baustein an dieser Anlage. „Das war eines der erfolgreichsten Modernisierungsprojekte der letzten Zeit“, resümiert futronic-Chef Lachmann zufrieden.

#### Individuelle Lösungen für individuelle Anforderungen

Der Anspruch an Wirtschaftlichkeit und Produktqualität nimmt ständig zu. Also investieren Behälterglasproduzenten und Gebrauchtmaschinenhändler weltweit in mehr Automatisierung – und damit in mehr Bediener-sicherheit, Produktqualität und Produktivität. „In diesem Mixed-Supplier-Szenario kommen wir mit unseren Steuerungen und Antrieben sehr gut zurecht, das funktioniert“, konstatiert Lachmann. Für das Argument, alle Komponenten einer Maschine sollten aus einer Hand kommen, gibt es aus seiner Sicht keine Belege. Auch die Implementierung neuer Technologien sei kein Problem, versichert futronic-Chef Lachmann. Die Servo-Technologie beispielsweise ist in Anlagen und Maschinen für die Hohlglasherstellung seit Jahren auf dem Vormarsch. Kompakte Servo-Motoren mit hoher Leistungsdichte ersetzen zunehmend klassische Antriebe mit Motor und Kurvenscheibe oder pneumatischen Zylindern. Bereits auf der glasstec 2012 hat futronic beispielsweise ein neues Multi-Gob-Weight-System vorgestellt. Die Feeder-Logik des Systems basiert auf dem modularen Servo-Antriebssystem FDU24S (Flexible Drive System) und kann einfach in die Infrastruktur von Anlagen und Maschinen verschiedener Hersteller integriert werden. Das Servobasierte Multi-Gob-Weight-System von futronic ist mit fünf Systemen schon in drei Glashütten weltweit im Einsatz.





und Elektriker der Glashersteller dennoch dazu auf, „keine Scheu vor einer Steuerung zu haben, sondern auf uns zuzukommen und mit uns ihre Ideen, Vorstellungen und Anregungen zu diskutieren.“

### Zusätzliche Abkühlphase

So wie die Kollegen von Heinz Glas. Das Unternehmen mit Sitz in Kleintettau in Oberfranken, einer Region mit einer jahrhundertealten Glasmachertradition, zählt zu den führenden Herstellern von Kleinglas und Parfumflacons weltweit. Heinz Glas, langjähriger und wichtiger futronic-Kunde, betreibt Niederlassungen in Deutschland, Polen und Peru. Und beschäftigt offenbar findige Köpfe. Einige von ihnen haben sich die IS-Maschinen im Haus näher angeschaut, genauer: die thermodynamischen Prozesse und Bedingungen in den verschiedenen Maschinenbereichen. Dabei reifte die Idee, den für die Glasqualität so wichtigen Kühlprozess, der ja schon in der Maschine beginnt, zu optimieren. Im Klartext: Der klassische Servo-Take-Out arbeitet mit sechs Bewegungsphasen. Durch Abstrahlkühlung beginnt die Temperatur im Glas bereits zu sinken, sobald der Greifer den Behälter aus der Form nimmt. Um die Glastemperatur sanft weiter abzusinken, noch bevor so ein Flacon auf dem Transportband abgestellten Kühllofen strebt, beschlossen die Heinz-Techniker, einfach eine weitere Abkühlphase einzubauen. Aufgabe von futronic war es nun, diesen zusätzlichen Kühlzyklus in den Servo-Take-Out-Prozess zu integrieren, ohne das Timing der Maschine und damit den Produktionsprozess zu beeinträchtigen. Keine leichte Aufgabe. „Servo-Mechanismen sind generell nicht trivial, und hier sollte der Greifer Positionen einnehmen, die im klassischen Servo-Take-Out-Vorgang gar nicht vorgesehen sind“, erklärt futronics Lachmann.

Ihre wirklichen Stärken ausspielen können die Steuerungen und Antriebe von futronic vor allem dann, wenn es darum geht, individuelle Lösungen für individuelle Anforderungen in der Hohlglasproduktion jenseits aller Standards zu entwickeln. „Unsere Systeme können sehr flexibel auf Anwendungen zugeschnitten werden, an die die Techniker in den Fabriken heute noch gar nicht denken“, weiß Wolfgang Lachmann. Die FMT24S beispielsweise hat bereits einen Pool an Funktionalität integriert, die quasi auf Knopfdruck oder mit allenfalls minimalem Aufwand aktiviert und konfiguriert werden können. Reicht das nicht aus, fänden die futronic-Entwickler und -Programmierer rasch effiziente Lösungen. „Das macht uns und unseren Steuerungen so schnell keiner nach“, sagt Lachmann selbstbewusst. Klar, die futronic-Technologie sei schon sehr komplex und erfordere ein gewisses Know-how auf Kundenseite. Er fordert die Techniker

Jahrhundertealte Glasmachertradition: Heinz Glas zählt zu den führenden Herstellern von solchen Parfumflacons weltweit. (Foto: Heinz Glas)



Vom Resultat beeindruckt und zufrieden: Willi Jungkunz, Betriebsleiter bei Heinz Glas im Stammwerk Kleintettau. (Foto: Heinz Glas)

weiter von Seite 3

### Maximale Flexibilität, maximaler Freiheitsgrad

Nach ersten Gesprächen und Ideenskizzen war schnell klar, „das kriegen wir hin“, erinnert sich der futronic-Chef. „Wir haben uns dabei nicht die Servo-Take-Outs angeschaut, sondern das, was dahinter steckt“, erläutert Lachmann die typische Vorgehensweise der futronic-Entwickler. „Wir haben uns also auf acht statt sechs Phasen konzentriert, die kundenspezifischen Anforderungen und überlegt, wie wir die Funktionselemente unserer Steuerung konfigurieren müssen, um das gesteckte Ziel zu erreichen.“ Es folgten Programmierung, Implementierung und erste Tests. Aufwand insgesamt: Gerade mal 15 Personentage. Inbetriebnahme war im Frühjahr dieses Jahres.

Seit April durchlaufen nun also an einer IS-Maschine von GPS mit zehn Stationen die Servo-Take-Outs acht statt der üblichen sechs Bewegungsphasen. Sämtliche Mechanismen steuert eine FMT24S. Alle Abläufe werden detailliert auf der Bedienoberfläche abgebildet, so behält der Maschinenführer stets den Überblick. Der Kunde jedenfalls ist beeindruckt und mit dem Resultat sehr zufrieden. „Das, was wir uns da vorgenommen hatten, klingt erstmal nicht besonders spektakulär“, resümiert Willi Jungkunz, Betriebsleiter bei Heinz Glas im Stammwerk Kleintettau. „Aber der Teufel liegt ja bekanntlich im Detail.“ Was zunächst simpel schien, war tatsächlich ganz schön komplex. „Doch futronic hat die Anforderungen bereits im ersten Anlauf zu unserer Zufriedenheit umgesetzt“, sagt Jungkunz. Sein Fazit: „Die Steuerungen von futronic bieten einen hohen Freiheitsgrad und viel Flexibilität für individuelle Lösungen.“

### Mit flexiblen Steuerungen offen für weitere Herausforderungen

Die beiden Beispiele verdeutlichen, wie flexibel die futronic-Steuerungen und -Antriebe sind, wie vielfältig erweiterbar und damit offen für neue Herausforderungen. Lachmann ist davon überzeugt, dass das Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft ist: „Wir haben schon einige, auch unkonventionelle Anfragen, Ideen und Konzepte umgesetzt. Aber ich bin sicher, da ist noch viel mehr drin.“

Kundenportrait: Mavsá, Argentinien

## Mavsá tanzt den Tango

Wie in anderen Branchen auch gibt es auch in der Glasindustrie die Großen, die bekannten Maschinenbauer, die Heyes, die GPS, die Emharts dieser Welt. Und dann gibt es da die kleinen, aber feinen Manufakturen. Wie die Máquinas Argentinas del Vitrio SA (Mavsá) in Buenos Aires. Der Familienbetrieb ist seit fast zehn Jahren ein geschätzter Geschäftspartner von futronic. Als Marc Meersschaut im April nach Südamerika gereist ist, hat er auch bei Mavsá reingeschaut.

Der südamerikanische Sommer liegt in den letzten Zügen, als Marc Meersschaut im Baracas im Südosten der argentinischen Hauptstadt Buenos Aires aus dem Taxi steigt. Um ihn herum drängt sich eine Gewerbehalle an die andere, gelegentlich donnert ein Lkw vorüber. Vor dem zweistöckigen Flachbau mit der Hausnummer 1119 bleibt er stehen. Das blaue Schiebetor ist halb geöffnet, von drinnen dringt auf- und abebbender Maschinenlärm, Metall schlägt auf Metall, ab und an ein lautes Zischen. Meersschaut vernimmt

Stimmen und emsiges Treiben. Dann öffnet sich eine kleine, ebenfalls blaue Tür links neben dem Tor.

Diego Fuentes lächelt durch seine randlose Brille, begrüßt den Gast aus Deutschland mit einem herzlichen „¡Hola!“ und festem Händedruck und führt ihn in ein kleines Büro. Und dann stehen da auch Diegos jüngerer Bruder Gustavo, schließlich der Vater, Manuel Fuentes, der Gründer des Unternehmens. Man kennt sich, man



Freundlicher Empfang: Den Besucher aus Deutschland Marc Meersschaut (2.v.r.) nehmen in ihre Mitte Diego, Manuel und Gustavo Fuentes (v.l.).





schätzt sich, die Männer lachen, plaudern gutgelaunt drauflos, Meersschat spricht Spanisch, das erleichtert die Verständigung.

### Zusammenarbeit seit rund 10 Jahren

2006 kreuzten sich die Wege von Mavsas und futronic das erste Mal – in einer Glasfabrik von Saint Gobain-Oberland in Brasilien. Eine Maschine sollte modernisiert werden, die Mavsas-Leute kümmerten sich um Formen und Mechanik, futronic war für Steuerung und Antriebe zuständig. Die Zusammenarbeit verlief reibungslos, man blieb in Kontakt, nicht zuletzt über viele gemeinsame Projekte für Kunden in aller Welt. Doch der Besuch des futronic-Ingenieurs in Buenos Aires ist eine Premiere, und natürlich wollen die Fuentes endlich die Gelegenheit nutzen, ihm alles zu zeigen, alles zu erzählen.

Firmengründer Manuel Fuentes arbeitete einst bei SARIC, ein mittelständischer Hersteller von Wirtschaftsgläsern mit Sitz in der argentinischen Hauptstadt. Als Werkstattleiter ist er verantwortlich für die Formen und Ersatzteile, für Instandhaltung und Reparaturen der Maschinen und Anlagen. Mit dem Segen und finanzieller Unterstützung des Chefs beginnt er 1971,

Alles aus einer Hand: Auf hochmodernen CNC-Maschinen fertigen hier 25 spezialisierte Mitarbeiter nahezu alle Bestandteile von Press- und IS-Maschinen selbst.

diese Produkte und Dienstleistungen auch anderen Glasherstellern anzubieten. Drei Jahre später eröffnet er unter dem Namen Metalurgica Buenos Aires (MBA) seine eigene Werkstatt im Stadtteil Berazategui. Also mitten im Zentrum der Glasindustrie Argentiniens, nur einen Steinwurf entfernt von Rigolleau, der ältesten Glasfabrik des Landes. MBA fertigt unter anderem Formen, Feeder und pneumatische Pressmaschinen, später ganze Linien. Schon bald zählen Glashersteller in ganz Südamerika und sogar Kuba zu den Kunden des Unternehmens.

### Kompakte Lösungen aus einer Hand

1990 steigt Manuels Sohn Diego, ein Elektronikingenieur, in den Familienbetrieb ein. Drei Jahre später folgt Bruder Gustavo, ein Techniker. Im Frühjahr 2001 gründen die Fuentes ein weiteres Unternehmen: Mavsas. Während MBA sich weiterhin auf die Produktion von Formen und Ersatzteilen konzentriert, spezialisiert sich Mavsas auf die Konstruktion und Fertigung von Rundläufermaschinen, ab 2006 auch IS-Maschinen mit zwei bis acht Stationen. „Zu unseren

Kunden zählen vor allem kleine und mittlere Hersteller sowohl von Wirtschaftsglas wie auch Behälterglas“, erklärt Diego Fuentes. „Denen bieten wir kompakte Maschinen und Anlagen, also kosteneffiziente Lösungen aus einer Hand.“ Mit Mavsas nehmen die Fuentes auch den globalen Glasmarkt ins Visier, schaffen den Sprung nach Nordafrika und in den nahen Osten, schließlich nach Europa und Indien.

Zwei Fenster eröffnen den Blick in eine überraschend große Halle. Hier bei Mavsas, in Entwicklung, Konstruktion und Fertigung sind 25 Mitarbeiter beschäftigt. „Wir stellen praktisch alle Bauteile unserer Maschinen selbst her“, versichert Gustavo Fuentes beim obligatorischen Rundgang. Nur wenige Bestandteile kommen von exklusiven Zulieferern. futronic gehört dazu. „Bislang fertigen wir im Auftrag von Mavsas beispielsweise Kabelstränge für die IS- und Pressmaschinen“, erklärt Marc Meersschat. „Der Plan ist aber, die Zusammenarbeit unserer beider Unternehmen künftig kräftig auszubauen.“ Dann verabschieden sich die Männer wieder, und Meersschat verschwindet per Taxi in der argentinischen Nacht.

# „Die Digitalisierung schreitet voran“

Seit mehr als 40 Jahren entwickelt und liefert futronic komplexe Automatisierungs- und Antriebslösungen für die Hohlglasindustrie. Doch längst bringen die Steuerungsspezialisten vom Bodensee ihre Expertise auch in Projekte für andere Industriezweige ein. Daraus entstand ein Geschäftsbereich, der für futronic eine immer wichtigere Rolle spielt. Stephan Pies, bei futronic als Vertriebsingenieur für den Bereich Industrieautomation zuständig, erläutert, warum, und sagt, wo die Reise hingehen soll.

**futronic Journal:** Herr Pies, die Geschichte von futronic beginnt ja mit einem Auftrag aus der Lebensmittelindustrie. Doch schon bald nach der Gründung hat sich das Unternehmen auf die Glasindustrie spezialisiert. Wollen Sie nun zurück zum Ursprung?

**Stephan Pies:** Nein, das kann man so nicht sagen. Unser Fokus liegt auch künftig auf der Hohlglasindustrie, ganz klar. Hier haben wir viel Knowhow aufgebaut und Erfahrung gesammelt, hier haben wir uns weltweit gesehen einen Namen gemacht, viele wichtige und langjährige Kunden. Richtig ist, dass futronic bis vor zehn Jahren fast nur Projekte im Bereich Glas mit eigener Steuerungshardware gemacht hat. Aber natürlich haben wir uns irgendwann einmal gedacht, dass wir doch mit diesem Wissen Lösungen auch in anderen Branchen anbieten könnten. Also haben wir angefangen, vereinzelt kleinere Projekte anzugehen, beispielsweise in den Bereichen Schüttgut, Sondermaschinenbau oder Handling.

**futronic Journal:** Wie hat sich der Geschäftsbereich Industrieautomation entwickelt?

**Pies:** Der Bereich Industrieautomation hat sich ziemlich gut entwickelt, die Projekte wurden immer umfangreicher, mit einem Auftragsvolumen von bis zu 800.000 Euro. Zu den komplexesten und spannendsten Herausforderungen zählte bislang ein Projekt für ein Walzwerk, für das wir die komplette Steuerungstechnik entwickelt und implementiert haben. Mittlerweile haben wir einen festen Kundenstamm, immer mehr Unternehmen verlassen sich auf uns und unser Knowhow, unsere Qualität in Sachen Industrieautomation. Und natürlich kooperieren wir bei einigen Projekten auch mit unserer Mutterfirma Jetter, können hier auf wertvolles Wissen und Erfahrung und auch ihre Produkte zurückgreifen. Das ist schon ein Vorteil, ganz im Sinne unserer Kunden. Heute erwirtschaften wir bereits rund 35 Prozent unseres Gesamtumsatzes mit Projekten für Unternehmen außerhalb der Hohlglasindustrie.



**futronic Journal:** Aber auch dort gehen Sie neue Wege ...

**Pies:** Das stimmt. Denn auch in der Glasherstellung dreht sich ja nicht alles nur um die IS-Maschine und unsere FMT24S-Steuerung, da gibt es ja auch noch andere technologische Herausforderungen, für die es praktikablere, bessere Lösungen braucht. Wir haben da schon einige Projekte umgesetzt und sogar eigene Produkte entwickelt, beispielsweise eine neue Kühlofensteuerung. Neuland betreten wir auch mit unserem österreichischen Partner Forma Glas. Das Unternehmen baut innovative Maschinen für die Herstellung von Kelchgläsern, Bechern und Pressartikeln. Seit rund drei Jahren entwickeln und konstruieren wir die Steuerungen und Antriebstechnik beispielsweise für Rundäufemaschinen und Pressen von Forma Glas, das hat sich mittlerweile gut eingespielt.

**futronic Journal:** Gutes Stichwort: Wo sehen Sie die kommenden technischen Herausforderungen?

**Pies:** Die Digitalisierung schreitet voran, in der Glasherstellung, aber auch in anderen Industriezweigen. Klar, dass wir uns als Automatisierer intensiv mit dem Thema Industrie 4.0 beschäftigen. Hier wollen wir noch mehr Knowhow aufbauen, zukunftsfähige Automatisierungslösungen anbieten und ganz vorne mit dabei sein. Ein weiteres, spannendes Thema ist eine neue Art von Sensorik in der Produktion. Der Einsatz von Kameras vor allem in Inspektion und Qualitätssicherung beispielsweise ist zwar längst selbstverständlich, bietet aber auch noch Luft nach oben. Darüber hinaus werden wir uns künftig damit beschäftigen, wie Kameras in automatisierten Prozessen eingesetzt werden können, um etwa die Positionierung von Produkten oder Greifvorgänge und andere Mechanismen zu optimieren. Da haben wir schon einige Erfahrungen gesammelt und sehen hier viele Möglichkeiten in verschiedenen Bereichen. Und schließlich werden wir auch in die Automatisierung und damit Effizienz unserer eigenen Produktionsprozesse investieren. So wollen wir beispielsweise in der Serienfertigung von Schaltschränken wettbewerbsfähig bleiben.

**futronic Journal:** Wie sieht Ihre weitere Strategie aus? Wo soll es in Zukunft hingehen?

**Pies:** Nun, wir wollen den Bereich Industrieautomation sukzessive ausbauen, neue Kunden generieren und in weiteren Industriebereichen Fuß fassen. Ausbauen wollen wir insbesondere auch unser Dienstleistungsportfolio, etwa im Bereich Entwicklung und Fertigung, sowie unser After-Sales-Programm. Die Zeichen stehen also weiter auf Wachstum, neue Jobs inklusive. Dafür suchen wir Verstärkung nicht nur im Vertrieb. Ziel ist auch, uns unabhängiger von wirtschaftlichen Schwankungen in einzelnen Branchen zu machen.

## Neue Steuerung für Kunststoffwalze

Systemtechnik International Lighting Service mit Sitz in Tettngang unweit fertigt und vertreibt technische Leuchten samt Zubehör. Das Unternehmen beauftragte futronic damit, die Steuerung an einer Kunststoffwalze auszutauschen, für die keine Ersatzteile mehr erhältlich waren. Zu den Aufgaben zählten Hardwareplanung, Programmierung und Schaltschrankbau.

Zum Einsatz kam Technologie von Jetter, nämlich Touchpanel, Motoren und Servoverstärker. Eine besondere Herausforderung war die Inbetriebnahme: „Da während der Umrüstung die Produktion gestoppt werden musste, sollte alles möglichst schnell gehen“, erklärt Manfred Wuhrer, bei Systemtechnik für das Projekt verantwortlich. „Dafür brauchten wir einen zuverlässigen Partner. Den haben wir mit futronic auch gefunden“, so sein Resümee.

## Präzise Profilmbearbeitung im Fensterbau

futronic freut sich über einen neuen Kunden aus Großbritannien. Wegoma Machinery Sales (wegoma.co.uk) mit Sitz im Norden Englands entwickelt und fertigt Maschinen und Anlagen für die Herstellung von Kunststoffprofilen für den Bau von Fensterrahmen. Für jede der beiden Sägebearbeitungszentren „Supercut 5“ und „Supercut 6“ verantwortet futronic die Hardwareplanung, fertigt die Kabel und liefert jeweils den dazugehörigen Schaltschrank. Für die Steuerung und Servoantriebe kommt durchweg Technologie von Jetter zum Einsatz.

Jetter stellte für sein Tochterunternehmen futronic auch den Kontakt zu Wegoma her. Die beiden Unternehmen arbeiten nicht zum ersten Mal zusammen, um gemeinsam eine Komplettlösung anzubieten. „Künftig wollen wir bei Kundenprojekten noch enger kooperieren“, erklärt Stephan Pies. Das klappe gut, Absprachen seien einfacher, davon „profitiert vor allem der Kunde.“



Zwei, die sich verstehen: Dave Phillips, Projektleiter von Wegoma und sein futronic-Ansprechpartner Stephan Pies (von rechts).

## Neuer Kunde aus der Lebensmittelindustrie

Neu im futronic-Kundenportfolio ist Bucher Filtrix Systems (bucherfiltrix.com) mit Hauptsitz im Schweizerischen St. Gallen. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben weltweit führender Hersteller von sogenannten Microfiltersystemen und -anlagen für die Getränkeindustrie. Mittlerweile hat futronic im Auftrag von Bucher Filtrix schon einige kleinere Pro-

jekte umgesetzt und Anlagen in Betrieb genommen. futronic übernahm dabei ein umfassendes Aufgabenspektrum, von der Hardwareplanung und Softwareentwicklung über den Schaltschrankbau bis hin zur Installation von Elektrik und Pneumatik sowie die Inbetriebnahmen. Weitere Aufträge auch mit größerem Umsatzvolumen sind avisiert.



## Granulatverladung

Coperion (coperion.com) ist nach eigener Darstellung weltweiter Markt- und Technologieführer bei Compoundiersystemen, Dosiersystemen und Schüttgutanlagen für die Kunststoff-, Chemie-, Nahrungsmittel- und Aluminiumindustrie. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Stuttgart und Weingarten in Oberschwaben realisiert individuelle Lösungen für die Aufbereitungstechnik und die Schüttguthandhabung. In diesem Jahr gab es einen ersten Auftrag des Anlagenbauers für futronic: Für eine Schüttgutanlage zur Beladung von Lkw mit Granulat überarbeiteten die Techniker aus Tettngang den Signalaustausch einer bestehenden SPS-Steuerung. Damit ist ein Anfang gemacht, weitere Projekte sollen folgen.



Stefan Rose

## Mit Vertrauen führen

Stefan Rose heißt unser neuer Produktionsleiter. Der 43-Jährige stammt aus Konstanz, wo er bei einem Elektronikkonzern zunächst eine Ausbildung zum Kommunikationselektroniker absolviert. Im Laufe der Zeit sattelt er den Elektrotechniker sowie den Betriebs-



wirt drauf, alles nebenberuflich. Die Mühe lohnt sich: Rose übernimmt bald Führungsaufgaben an den „Schnittstellen von Prüffeld, Konstruktion und Qualitätssicherung“, wie er sagt. Genau da sitzt er jetzt bei futronic auch. In Fertigung und Schaltschrankbau führt er ein fünfzehnköpfiges Team, ist für die technische Ausbildung der Azubis verantwortlich. Hier lotet er Optimierungspotenziale aus. Hier sorgt er für einen reibungslosen Produktionsablauf und pünktliche Lieferungen. Und außerdem für gute Stimmung im Team. Die Peitsche liegt ihm eh nicht, er „ist vielmehr tiefenentspannt“, wie er sagt. Das nimmt man ihm auch ab. Seine Mitarbeiter genießen sein Vertrauen und viele Freiheiten, er weiß, wie wichtig jeder Einzelne ist. Dann stimme auch Produktivität und Qualität, ist er sicher. Vor acht Jahren zog es ihn der Liebe wegen nach Ravensburg. Dann, nach insgesamt 24 Jahren bei dem Konstanzer Konzern, war Schluss. Das mit futronic, sagt er, das habe sich ganz glücklich gefügt. Dem See bleibt er aber treu: Als leidenschaftlicher Segler mit eigenem Boot. Rose fühlt sich schon merklich wohl bei futronic und ist froh, dass er hier ist. Und wir sind es auch.

## Frank Wahlpahl, Software-Entwickler



Frank Wahlpahl wollte nur ein paar Monate bleiben, jetzt ist er schon ein Vierteljahrhundert hier. Heute ist der gelernte Elektronikfacharbeiter in der Entwicklung Automation für Projektkoordination, Schaltplanerstellung, Software-Entwicklung, Hard- und Softwaretests, Inbetriebnahmen und Dokumentation zuständig. Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum.

## Josef Kopold, Prüffeld



Auch Josef Kopold ist schon seit 25 Jahren im Unternehmen. Der Elektrotechniker ist im Prüffeld tätig. Zu den Aufgaben des 61-Jährigen zählt, Hard- und Software auf Herz und Nieren zu testen. Wir freuen uns, dass uns Josef Kopold schon so lange die Treue hält und gratulieren herzlich.

## Neue Azubis

Eva-Marie Schwank und Aleksandar Popovic heißen unsere beiden neuen Auszubildenden. Eva-Marie ist angehende Industriekauffrau mit Zusatzqualifikation „Internationales Wirtschaftsmanagement mit Fremdsprachen“. Die 19-Jährige wird alle kaufmännischen Aufgabenfelder in unserem Betrieb durchlaufen. Aleksandar macht bei uns eine Ausbildung zum Elektroniker für Betriebstechnik. Bevor er zu futronic kam hat er das zweijährige Berufskolleg an der Elektronikschule Tettnang (EST) absolviert. Der 21-Jährige bringt also schon viel Fachwissen und auch Erfahrung aus der Berufspraxis mit. Sein Ziel: Software-Entwicklung und Konstruktion.



## Im Team das Miteinander stärken

Damit sich die „alten“ und „neuen“ Azubis besser kennenlernen stand Anfang Oktober ein eintägiger Team-Workshop auf dem Lehrplan. Es ging nach Lindau am Bodensee auf den Trimm-Dich-Pfad; hier hatten

die Allgäuer Outdoor-Spezialisten TSO Training einige Überraschungen und Aufgaben vorbereitet, bei denen es um gegenseitiges Vertrauen, Teamgeist und Miteinander, um Koordination und Kooperation ging.



Knifflige Aufgabe: Gemeinsam eine Plane anzuheben, auf der ein Becher Wasser, steht, ohne auch nur einen Tropfen zu verschütten, das erfordert viel Feingefühl und Präzision.